

# Kitchen revolutionary

家居人物

遍尝世态炎凉,人情冷暖,吃过常人难以忍受的苦,做过常人难以做到的事,那些早期濒于崩溃边缘的生活经历,不仅构造了日后应对人生的智慧,而且构造了企业难以想象的生命力。

## “八年抗战”和“坎坷磨砺”

在姚良松看来,喝过苦药,才会觉得泉水甜。

姚良松,1964年生,肖龙,出生在广东平远县大柘镇岭下村的一农家。平远是粤东的山区县,也是客家人聚居的地方。有着中国“犹太人”之称的客家人不仅勤劳、朴实、本分,而且精明、觉悟、智慧。在旁人看来,姚良松,恰恰全部拥有这些特点。

上个世纪80年代中期,以全县第二名的身份考入北京航空学院的姚良松带着满腔壮志毕业。刚刚走出大学校门的他,社会的复杂和艰辛将远远超出他的想象。

被分配到江西景德镇一家飞机制造厂技工学校任教后,姚良松感到了很大不适应。“那时在单位上班,所做的工作和我的兴趣、理想差

别太大,同时工资少得连回家的路费都凑不够。”这和当初姚良松一心投入工作,挣钱养活一家人的愿景相比,差距甚远。最后他毅然辞掉了这份“铁饭碗”,投奔到那个时代“下海”的热潮中。

然而从他辞职,一直到他橱柜公司成立的八年中,姚良松经历了人生最大低潮。“我承包过餐馆、经营过渔业生意、还做过医疗推销……”一系列的生活挫折和创业磨炼让姚良松的人生发生了重要的转变。

“刚刚下海那会儿,最初是承包饭店,但没想到是赔得一塌糊涂。”面对人生一下成了“负数”姚良松有些措手不及,这



# 姚良松,厨房革命者

□晚报记者 卢林

初见姚良松,没有人会觉得他是一个拥有数字化身份的老板。没有多余的客套,也没有刻意的寒暄,拭过额上的汗珠,打开一瓶纯净水,在一张仅能容纳3个人的玻璃桌旁,姚良松开始讲述当年走出校门后的豪情壮志到如今的“橱柜大王”,一路走来的点点滴滴。

## “整风运动”与“三大战役”

随着企业的逐步发展,仅有早期“团伙”似的组织已经不够了,企业不是水泊梁山,风云变幻的商海中需要的是具有强大战斗力的队伍及完善的管理措施和经验。

“家族利益”、“管理低下”、“公产私用”……一系列在计划经济向市场经济转变过程中的弊端在很多民营企业渐渐出现。而这一切,姚良松却看在眼里,想在心里。由于担心一些体制弊端阻碍公司发展,姚良松在公司里开始了维持很久的“整风运动”。

1997年改革公司体制,提出了“公平、光明”的企业文化建设目标,1998年更是提出了“追求完美”的企业价值观。经过几年的培育,这些价值观构成了今天欧派企业较为完整的“公平、光明、团结、自由”的基本理念。”对此姚良松笑谈,企业文化建设就像种地,需要多年培植,一年



一年精心培植后,文化土壤就会由贫瘠变得肥沃,土壤肥沃了,职工素质高了,种什么就会长什么。

而与此同时,随着欧派大军的崛起与橱柜市场加速发展,引得国内外众多企业纷纷来争食分羹。一方面,由于橱柜行业门槛低,市场上很快出现了“美派”、“欧雅”等仿“欧派”的低价产品。另一方面,德国欧倍德、英国最百安居等国外建材巨头相继拥入,对欧派直接搏杀。姚良松用“里忧外患”来形容当时欧派的处境。

2002年底,姚良松正式提出欧派的“三大战役”,2003年“辽沈战役”强势推行欧派品牌战略,加大连锁开店的力

度,让欧派赢得战略主动;2004年,“淮海大战”对管理、生产和营销系统进行全面的提升和加压,扩建生产车间,提高生产效率,让欧派的营业额翻番前进;2005年后打下“平津战役”,实现营业额10亿元,并提出了到2008年,实现30亿营业额,到2010年,实现50亿营业额的战略目标。

“三大战役”在推动整个中国橱柜业的洗牌、整合和发展的同时,也彻底成为中国乃至整个亚洲橱柜业的霸主。

对于欧派扬帆神州大地的依托,姚良松明显加强了语气,“我们就是用造飞机的精神做橱柜,而这个航天技术群运用一个是技术人才上的,而另一个就是航天工程中的精神上细节的把握。”

## “自律规范”与“品牌为王”

达尔文的进化论就是,能够生存下来的不是最强壮的物种,而是那些最能适应变化的物种。

今年年初在上海举行的全国工商联橱柜专业委员会峰会上,姚良松由三个执行会长之一正式任命为会长。面对眼下国内橱柜行业各项标准的缺失和行业发展目标暂时“模糊”,当选会长不久,姚良松就在各方面的配合下,连日赶出了2007年关于中国橱柜行业发展的600多条草案和发展计划,并付诸行动。

对于行业未来的发展,姚良松认为目前,国内的GDB增长很快,生活水平不断提高,发展还会很快,人们对橱柜的认识还像对家具的

认识一样慢慢发展,从城市到农村,从三口之家到小户型。而对于行业内的竞争,姚良松认为有竞争才有动力,而诸如廉价倾销等恶性竞争的产生,会对行业的发展带来毁灭性的打击。同时,在他看来,未来能够成为国内知名品牌的最多三四家,而这些知名企业将和各地的诸侯一起占领市场。姚良松认为,“优胜劣汰是市场竞争不变的法则,同时也有利于行业的进一步规范。”

当问及姚良松对橱柜行业在郑州市场上的发展时,他兴致勃勃地说:“这是我

第三次来郑州。我觉得与广州、上海相比,河南省作为人口最大的省份,橱柜行业在这里发展的潜力巨大,而这里人文的环境深厚,经济发展得更快。特别是来到郑东新区看过后,更是感觉到这里橱柜行业的发展能够辐射整个中原。”

而对于欧派在郑州的发展,姚良松欣然告诉记者,“公司总部从来没有收到郑州地区的消费者有关对欧派橱柜的投诉,这也是欧派在全国各城市发展中少有的先例。”在姚良松看来,欧派郑州分公司“当家人”兰红的

精益求精以及对公司的人性化管理,是欧派在郑州取得好成绩的主要原因。

同时,据他透露,“五一”当天,欧派橱柜在广州、武汉、昆明等地共有近八家的欧派橱柜店同时开业,正是我们公司辐射整个大中原地区——郑州的重视。”

同时,他透露,欧派橱柜在郑州已经增至六家,未来计划将要开到8家,甚至更多。“而广州作为欧派的总部也就9家。”最后他补充道。



欧派橱柜郑州郑汴路名优建材城新店全家福



# Optima 欧派 厨柜·衣柜·卫浴

品位 欧派 改变生活

# “关爱母亲 关爱生活 关爱家”

## 欧派“新”登陆

欧派 衣柜、卫浴产品登陆郑州

### 欧派邀您共度母亲节

## 欧派衣柜、卫浴产品登陆郑州

品位 欧派 改变生活

东大街店 东大街市一医院斜对面 TEL: 66399256	家德宝店 农业路与经三路交叉口 TEL: 66602091	名优店 名优橱柜广场二楼 TEL: 69160631
-------------------------------------	-------------------------------------	----------------------------------